

Flagge für Bauchladen

Flagge für Bauchladen, was heißt das genau? Das beinhaltet, übersetzt aus dem Englischen, genauso viel wie die Verbreitung von Samples. Im Wirtschaftsleben spielt die Probenahme in unterschiedlichen Ausführungen eine wichtige Rolle. Sampling gibt dem Konsumenten die Chance, Produkte vor dem Verkauf selbst ausprobieren zu können. Das Angebot des Produkts wird in geeigneter Form und Menge kostenlos angeboten.



Der Interessent kann sich eine individuelle Meinung bilden, er wird diesem Produkt seine besondere Aufmerksamkeit widmen. Ist der "Test" des Kunden positiv, hat er schnell den Wunsch, das geprüfte Produkt zu kaufen. Sampling ist daher eine umsatzfördernde Werbeaktion. Sie kann je nach Anforderung, Industriezweig und Produkt auf unterschiedlichste Arten erfolgen. Am Ende steht immer die Erkenntnis, dass es keine schönere Werbung für ein Erzeugnis gibt, als seine Produktqualität selbst zu testen.

Probieren Sie es aus und holen Sie sich die Informationen.

Promotion-Sampling ist das Angebot von Warenproben durch meist speziell geschulte Personen (Promotoren). Sie präsentieren die Muster fachgerecht und berichten über die Vorteile des jeweiligen Produkts. Ein angenehmes Umfeld, die gleichzeitige Bauchladen Verteilung von Informationsmaterial (Flyer) und der gute Kontakt zur Zielperson (Kunde) erhöhen die Kaufanreize für den Kunden, das entsprechende Produkt nach einem persönlichen Test zu kaufen.



Der Wunsch zur Teilnahme kann dabei verschiedene Gewinnspiele erhöhen. Ein solches Bauchladen ist besonders für Drinks und Speisen geeignet. Nach größeren öffentlichen Veranstaltungen (Messen, Märkte) können solche dort angebotenen Kostproben schnell zu deutlichen Umsatzzunahmen bei den gemusterten Artikeln führen.

Am besten am richtigen Ort für die passenden Leute.

Kooperations-Stichproben sind die Distribution von Warenproben über sogenannte Kooperationspartner, die nach Zielgruppe und



Muster speziell ausgewählt werden. Diese übergeben z.B. als Grußgeschenk das kostenlose Muster an Kunden, die als Interessenten für den speziellen Produktbereich bekannt sind. Cremes oder Parfums in einem Kosmetikshop, Energy-Drinks in einem Sportsclub oder hochkarätige Pralinen vor einer Süßwarenhandlung können sehr nützliche Waren sein. In der Regel pflegen solche ausgewählten Kooperationspartner einen guten Kontakt zu ihren Kunden. So entsteht eine enorm bedeutsame Vertrauensbeziehung, die an sich schon verkaufsfördernd wirkt. Zudem hat der Kunde ein vertrautes Umfeld in einem Bereich, der ihn von Anfang an interessiert und das gute Gefühl, etwas bekommen zu haben. Diese zielgerichtete Zusammenarbeit zweier Geschäftspartner mit dem Bauchladen gewünschten Ergebnis der Umsatzsteigerung kann besonders bei dieser Art der Probenahme erfolgreich eingesetzt werden.

Gute Werbekombinationsmöglichkeiten durch

In der Werbewirtschaft verbindet das zeitgemäße Marketing gerne Beratung, Unterstützung, Effektivität, Kostenbewusstsein, Kommunikation und Kooperation zu einer harmonischen Einheit mit dem Ziel der Verkaufsförderung! Dies funktioniert gut mit Stichproben und ermöglicht zudem eine kosteneffiziente Marktforschung.